

2024 年度董事会工作报告

2024 年是国内市场需求增速不稳、行业竞争加剧的一年，是中公教育大力实施“经营提振”计划的第三年，也是公司战略转型升级的第一年。纵观 2024 年职业教育行业有几个特点：一个是 AI 技术的进步，驱动着教育行业不断发展，大模型、学习机等技术和产品的应用给教育行业带来了新的可能性，行业不断涌现出新生态、新模式和新路径；二是随着就业政策催化、人口结构变化和新就业形态的出现，就业服务市场正迎来新的发展机遇；三是就公共人才招录培训行业而言，市场仍然在加速分散，市场集中度降低，竞争较为激烈。

“危机中育新机，变局中开新局”，面对复杂多变的行业环境挑战，公司坚定信心和决心，在 2024 年全面实现扭亏为盈。报告期内，公司实现营业收入 26.27 亿元，同比下降 14.89%，实现归属母公司股东净利润 1.84 亿元，同比增长 187.70%，实现扭亏为盈。

在业务拓展的同时，2024 年，公司敏锐捕捉就业服务市场的新机遇，顺应市场需求，确立了“就业与再就业服务提供商”的战略方向，凭借全渠道覆盖的服务网络体系以及行业领先的教研能力，以培训为切入口，致力于打造人工智能教育与就业服务平台，链接全国高校和县城网络渠道，为消费者提供精准化、系统化、一体化的就业产品服务体系，实现公司市占率提升，更好地支撑公司长期发展。

一、2024 年行业及市场环境概述

1、“稳就业”政策持续深化

就业是最基本的民生。2024 年《政府工作报告》明确提出“城镇新增就业 1200 万人以上”的发展目标，将就业优先导向政策置于宏观政策核心位置，强调多措并举稳就业促增收，传递出更大力度稳就业、惠民生的积极信号。

中央层面，2024 年 9 月，《中共中央 国务院关于实施就业优先战略促进高质量充分就业的意见》（下称《意见》）发布。《意见》提出，强化宏观调控就业优先导向，把高质量充分就业作为经济社会发展优先目标，并部署 24 条举措促进就业质量的提升。这也是新时代以来首次从中央层面出台的促就业指导性文件。

部委层面，2024 年 1 月，人社部印发《关于进一步规范职业技能培训管理工作的通知》明确指出，加快培训、就业、社保信息互通共享，提供培训就业一体化服务；2025 年 4 月，教育部印发的《关于加快构建普通高等学校毕业生高质量就业服务体系的意见》指出，构建全方位的就业服务体系，包括就业指导、职业规划、心理咨询等，为毕业生提供全方位的支持。

地方政府层面，江苏、安徽、山东、广东等多个省份陆续出台一系列贴合实际的政策，为促进就业在当地发展提供了有力保障。

多项政策的密集出台，“稳就业”成为保障和改善民生、促进社会稳定的当下核心议题。在此背景下，职业教育与就业培训服务作为连接人才供给与市场需求的关键纽带，迎来新一轮政策红利期。

2、拓展大学生就业服务市场潜力巨大

根据教育部预测，2025 届我国高校毕业生规模将再创历史新高，达到 1222 万人，较 2024 年增加 43 万人。值得注意的是，若叠加毕业 3-5 年仍未实现高质量就业的存量群体，青年就业市场的结构性矛盾将更为凸显。这种矛盾的形成与高等教育规模持续扩张密切相关——数据显示，2020-2024 年高考报名人数分别为 1071 万人、1078 万人、1193 万人、1291 万人和 1342 万人，高考人数的持续增长意味着未来几年高校毕业生规模仍将保持扩张态势。

在就业人群规模庞大且竞争激烈的大背景下，鉴于对就业机会的把握，近年来，消费者不再将希望寄托于单一的培训产品，更倾向于拉长预就业的培训周期，选择涵盖多类培训及指导的一揽子就业服务产品，包括公共人才招录培训、国企就业培训、职业技能认证、资格证书课程、AI 就业培训、就业辅导等，核心诉求是“高质量就业”。

目前，在就业服务市场里，除人才招录培训行业的集中度相对较高外，其他多个细分领域（包括职业资格证书、职业技能培训、职业教育、就业辅导等）行业集中度仍然较低，行业仍处于“供给分散”的蓝海阶段，市场需求推动头部企业从单一的公共人才招录培训向综合就业服务平台进行战略升级，为行业开辟千亿级市场空间的新路径。

3、行业格局分化与整合趋势并存

就公共人才招录培训行业而言，近年来，受经济大环境的影响，头部机构均在降低预期求稳求长远，先后推出人员优化政策以应对市场需求下滑及竞争加剧。与此同时，公共人才招录培训从业人员却在不断增加，叠加小红书、抖音、视频号等新媒体平台的普及，大量个人 IP 工作室及地方机构由此快速产生，市场加速两极分化。这些区域性中小机构通过低价策略抢占市场份额，加剧了市场竞争态势。

但中小机构缺乏统一产品标准，依赖个体师资的“老本”，在缺乏规模化研发及时更新补给

的情况下，导致整个培训市场交付水平的青黄不接，服务能力无法持续，由此在 2024 年，行业内也出现了一些中小机构经营不善甚至倒闭的情况。

在就业难度加大的背景下，就业培训试错成本上升，对消费者来说，“教学质量敏感”势必会战胜“价格敏感”，低价非标化产品的平替效应会逐步出清，头部机构的核心交付能力将得到重新验证和需求倾斜，尤其在 2025 年国考将政治理论设为单独考核环节，此类改革对研发迭代能力的高要求成为中小机构的瓶颈，而头部企业则能凭借其研发优势重固核心壁垒，在历经短暂的市场份额被蚕食阵痛过后，加速整合市场，研发等优势得到进一步彰显。

4、新媒体普及重塑用户的学习行为

《中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至 2024 年 12 月，我国网民规模达 11.08 亿人，互联网普及率达 78.6%。其中 Z 世代（18-30 岁）作为互联网的原住民，规模接近 3 亿人。这一群体的消费和学习行为高度依赖短视频、社交平台及知识付费工具。新媒体平台的普及重塑了流量生态，加速了行业的互联网化进程，也为职业教育和就业服务市场提供了新的传播和营销渠道，行业获客边际成本得到降低之余，线上流量转化率有望得到较大提升。

在此背景下，行业内的竞争已不再局限于课程质量和品牌影响力，数字化媒体上的内容创作和传播能力成为新的竞争焦点，为行业内具备 OAO 模式前置布局的企业提供了良好的能力发挥战地，也对行业内公司加速布局全媒体矩阵，提升互联网流量承接力提出了更高要求。

5、AI 技术应用成为教育行业新抓手

在 2024 年，AI 等人工智能技术革新不断冲击着教育行业的传统壁垒，也颠覆着人们对传统学习方式的认知。对教育行业而言，AI 在深度有效挖掘用户学习数据，优化课程内容，智能化排课，丰富学员个性化体验等方面，具备着人力难以企及的算力和算法优势。

AI 技术应用逐渐成为教育行业的新抓手，促使知识传授者向智慧赋能者转型。在行业竞争中，AI 技术也正成为头部机构的有力武器，头部机构凭借庞大的数据积累和研发能力，得以更好地利用 AI 技术，开发贴合市场需求的课程产品，利用 AI 打造智能学习场景和平台，形成差异化竞争优势，进一步提升教学服务质量。

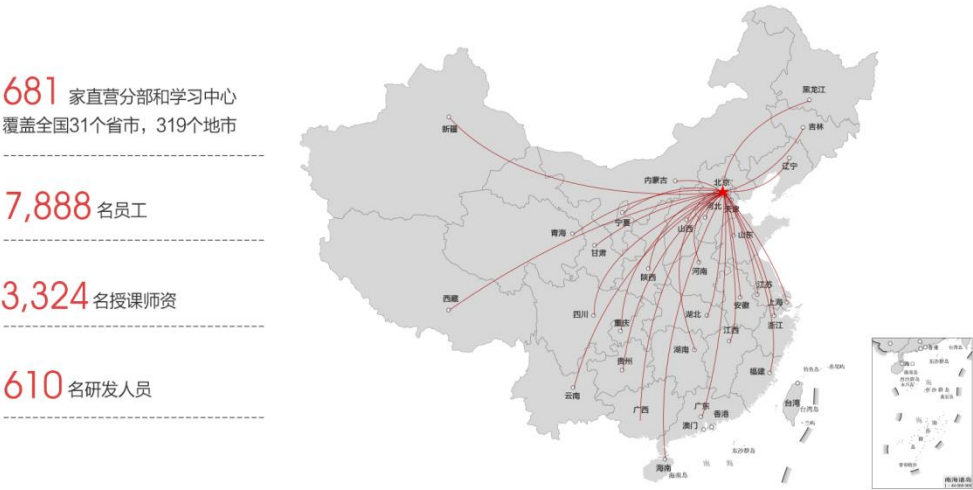
二、报告期内公司从事的主要业务

中公教育是国内领先的就业与再就业服务提供商，公司专注于为大学生、大学毕业生及各类职业专才等知识型就业人群提供个性化和专业化的就业培训服务，致力于满足他们在就业和职业技能提升方面的需求。公司于 2019 年在深交所上市，成为登陆 A 股市场的职业教育第一股。

公司主营业务横跨公共服务岗位招录考试培训、学历提升、职业资格和职业能力培训等板块，提供超过 100 个品类的综合就业培训服务。近年来，公司积极拓展业务版图，已进入产教融合、

乡村振兴人才培养、人力资源服务等领域，更通过院校自建和并购、院校管理服务、专业共建等多种创新方式建立职业院校服务网络，打造集团式发展的职业教育成长飞轮。

2024 年，公司进一步明确战略定位，升级为“就业与再就业服务提供商”，围绕国家战略和社会需求，全力打造人工智能教育与就业服务平台，以 AI 技术赋能传统教育服务，为社会提供系统化、一体化的就业服务解决方案，推动就业服务从标准化向个性化转型，全面提升就业服务的质量和效率。



三、公司 2024 年整体运营情况

2024 年，行业竞争依然激烈，价格竞争、营销竞争呈现常态化，同质化产品及单一拼价格的现象较为严重，公司经营受到一定程度干扰。但即便如此，面对市场的复杂形势，2024 年，中公教育进一步实施经营提振计划等一系列精益经营及管理举措，全员聚焦主业，保障经营正常有序，业绩取得一定进展。报告期内，公司实现营业收入 26.27 亿元，同比下降 14.89%，实现归属母公司股东净利润 1.84 亿元，同比增长 187.70%，在 2024 年全面实现扭亏为盈。

分季度来看，公司实现了连续四个季度的盈利。四季度，公司实现营业收入 5.26 亿，相比去年同期增长 25.15%，环比第三季度有所下滑；归属于上市公司股东的净利润为 1,552.39 万，相比去年同期扭亏为盈。

本报告期内主要经营资源和业绩指标数据如下表：

项目	指标	本报告期末	上年度末	本报告期末比 上年度末增减
经营资源	直营分支机构数量（个）	681	783	-13.03%
	员工人数（人）	7,888	11,125	-29.10%
	研发人员人数（人）	610	881	-30.76%
	授课师资人数（人）	3,324	4,565	-27.19%
项目	指标	本报告期末	上年同期	本报告期比 上年同期增减
业务与利润	面授培训收入（元）	1,584,485,435.33	1,780,585,203.84	-11.01%
	线上培训收入（元）	979,385,776.65	1,266,751,517.89	-22.69%
	培训人次（人）	1,272,716.00	1,951,870.00	-34.80%
	营业收入（元）	2,626,625,414.34	3,086,320,031.57	-14.89%
	归属于上市公司股东的净利润（元）	184,182,314.04	-209,429,678.58	187.70%

2024 年，公司以管理层年轻化转型为抓手推进组织架构升级，通过优化人员梯队配置、建立动态考核机制，系统性重塑人才管理体系。报告期内，本轮变革聚焦于激活组织效能，带动直营网点产出比相比去年同期增长了 10 个百分点，人效比同比大幅提升了 51 个百分点。

经历过去三年的特殊时期后，公司深刻认识到行业整体发展受消费疲软等因素影响而不及预期。基于此，2024 年将继续延续审慎经营策略，通过进一步推进精细化管理、全面缩减非必要开支等方式，着力提升企业盈利水平。报告期内，公司营业总成本同比下降 18.88%，销售费用同比下降 20.04%，管理费用同比下降 19.89%，在支出端的控制见到明显成效。

此外，2024 年公司的毛利率达到 59.66%，相比去年提升了超 5 个百分点，经营调整成效显著。下一阶段，公司在经营基本面持续改善的基础上，通过招生规模的有效扩张，促进主业的有效恢复。

在全力恢复主业的同时，2024 年公司深刻洞察市场变化及自身优势，确立了“就业与再就业服务提供商”的战略方向，顺应市场需求，成立中公 AI 就业子品牌，以培训为切入口，借助 AI 赋能，打造人工智能教育与就业服务平台，链接全国高校和县城网络渠道，为消费者提供精准化、系统化、一体化的就业产品服务体系。目前中公 AI 就业项目已签下多项合作，并在江苏、重庆、河南等地实现多个就业服务中心的成功开设，实现公司在下沉市场的市占率提升，支撑公司长期发展。

四、公司核心竞争力分析

一直以来，公司始终坚持以研发创新与组织效能为根基，深化就业与再就业服务领域布局，形成了独具中公特色的核心竞争力体系，其关键驱动要素如下：

1、研发驱动

创业之始，公司即率先开展专职专业研发，并以此为凭借开创了全新的市场。二十多年来，通过一线教研磨炼和快速创造市场的迭代，累积形成了实战经验丰富的研发及研发管理专家梯队。在创始团队和他们的共同带领下，目前拥有 610 人的专职教研团队。伴随着品类的扩张和板块的跨越，公司的垂直化深度教研不仅实现了规模效应下的分工持续细化，更不断产生品类间不断协同的研发集群效应，大大提升了研发的效率，尤其是提升了存量研发资源对新品类新业务发展的嫁接效率。

2、渠道保证

庞大的教学网络是公司拓展业务的根基。截至 2024 年 12 月 31 日，公司在全国拥有 681 个直营分支机构，深度覆盖 300 多个地级市及 1,500 多家大专院校。这种广泛的直营模式为教学质量和服务的标准化提供保障，能够实现课程产品的专业化生产和教师资源的集中管理，也为公司在极度分散的市场构筑了较高的竞争壁垒。尤其在新产品和服务的开发推广上有着显著的成本优势和渠道优势。

3、数字化经营

团队的数字化经营探索已持续了 20 年以上，近年更是大幅增加了数字化经营基础设施的投资规模。这一方面来自于品类整合的管理需要，另一方面更在于垂直一体化快速响应体系极其适合进行数字化改造，二者纵深匹配后，产生了更高的经营效率，能将以天为单位的前后台响应频次，猛然拉升到接近“实时态势感知”的层级，增强公司基于速度经济的核心竞争力。

4、科技创新

随着新一轮科技革命和产业变革的深入发展，科技创新成为提升教学内容、教学管理不可或缺的一环。2024 年，公司持续推动 AI、数字人等技术在就业服务培训领域的应用实践，在内容运营、教学辅助、数智人等方面进行投入布局，提升教学效率和学习工具智能化。同时，公司凭借多年的教学沉淀和研发积累，借助大数据技术深入分析学员的学习数据与需求，重构培训教学内容，使得产品和服务兼具标准化与个性化，满足了不同学员的学习需求。

5、党建引领

从 2018 年成立党委到 2019 年成立第一家非公企业党校，中公教育党委充分发挥企业自身的知识、理论与技术优势，面向企业员工和学员积极宣传贯彻党的路线方针政策。将党建工作写进公司章程，党的领导融入公司治理的各个环节，将政治优势、组织优势和群众工作优势全面转化为企业的市场竞争优势和创新优势。同时着力非公党建与企业文化建设融合，促进企业健康蓬勃

发展。截至 2024 年 12 月 31 日，公司党员超 1,600 人，占员工总数的近五分之一。

6、企业价值观

作为一家知识员工高度密集的职业教育机构，公司在艰苦创业的漫长历程中建立了简洁有效的企业文化，以“做善良的人”为核心价值观，倡导无我而利他，不仅变成制度，更由创始团队率先垂范，逐级带动，在每一天的经营中毫不动摇地贯彻实施，使得中公价值观在企业内无处不在，生生不息。这种鲜明的、可触摸的企业文化可让公司保持强大的组织凝聚力。

五、公司未来发展的展望

（一）行业未来发展趋势

1、保证就业将是国家一项重要而持续的政策

当前和今后一段时期，我国劳动力总量依然庞大，就业总量压力仍将存在。从劳动力供给端来看，我国是人口大国，也是劳动力大国，有 14 亿多人口、近 9 亿劳动年龄人口，每年进入劳动力市场就业的城镇新成长劳动力仍高达 1500 万人；从劳动力需求端来看，当今世界百年未有之大变局加速演进，我国经济增长面临多重压力，正处于新旧动能转换的关键时期，新就业形态涌现，据测算，2025 年我国数字化人才总体缺口在 2500 万至 3000 万，制造业十大重点领域人才需求缺口接近 3000 万人。劳动需求的快速变化和日趋多元让“有活没人干”和“有人没活干”的结构性就业矛盾更加突出。

近年来，国家促进就业的力度在不断加大。党的十八大、十九大先后提出实施就业优先战略，推动实现更高质量更充分就业；2024 年 5 月 27 日，中央政治局第十四次集体学习，习近平总书记再次把就业工作摆到突出位置，提出促进高质量充分就业，是新时代新征程就业工作的新定位、新使命；党的二十届三中全会提出了健全高质量充分就业促进机制，完善公共就业服务体系，全力解决结构性就业矛盾；2024 年 9 月份印发的《中共中央 国务院关于实施就业优先战略促进高质量充分就业的意见》明确了高质量充分就业的内涵和工作任务，这是新时代以来首次从中央层面出台的促就业指导性文件。提升就业质量已经成为劳动者的迫切愿望，促进高质量充分就业，成为国家一项系统工程，也是一项长期工程。

2、政策催化、青年就业及数字化转型带来就业服务行业的增长机遇

在政策持续催化、青年就业总量压力与结构失衡叠加、数字技术深度重构的三重驱动下，我国就业服务行业正迎来战略性发展机遇。政策端，2025 年政府进一步加大稳就业政策的力度，扩大了就业扶持政策的覆盖范围，提升了对重点群体和新兴产业的扶持力度，推动相关产业发展，从而有望带动就业培训、就业指导、人才服务等就业服务领域的市场规模较快增长。其中，根据人社部联合财政部发布的《职业技能提升行动方案（2023-2025 年）》明确从 2025 年起到 2027

年底，实施“技能照亮前程”培训行动，聚焦就业岗位挖潜扩容，引导鼓励职业院校、技工院校、实训基地、龙头企业、链主企业、劳务品牌企业等开展培训。

需求端，近年来毕业生规模已超千万人，大学毕业生人数持续增长，例如 2025 届高校毕业生规模预计达 1222 万人，再创历史记录，叠加数字经济催生的新职业缺口，形成较大规模的就业服务刚需市场，就业服务的潜在需求将得到进一步激发和释放。技术端，人工智能正在重塑就业服务全流程，随着行业技术创新探索的持续深化，基于大数据分析的职业能力画像工具也在优化人岗适配模型，技术创新不仅打破了传统线下服务的时空限制，也为就业服务行业的模式创新提供了明确路径。在发展过程中，具备技术创新能力、垂直领域深耕与政策资源整合能力的综合性就业服务企业，将在新兴产业增长中获得更大发展空间。

3、AI 技术进步将显著提高教育行业效率

AI 的广泛应用在世界范围内掀起了新一轮科技革命和产业变革，快速迭代及应用成本降低，促使教育从传统向智能模式加速转变，客观上也要求教育从业者必须重新思考，怎样充分运用技术成果来换轨竞争，抢占先发优势。

AI 技术对于教育行业来说，不仅教育基础设施、教研产品甚至是商业模型迎来全面重塑，教育服务平台也发生质变，从信息服务平台转变为基于先进算法与大数据分析的智能中枢，能实时掌控教育教学全局，使教学、研发、服务等环节信息更加透明可控。AI 技术正深刻变革教育行业，推动教育朝着智能化、高效化、个性化方向迈进。

4、用户需求从单一服务向全周期服务生态转变

当下，随着就业竞争愈发激烈，用户为了达到目标不仅关注产品服务性价比，更重视涵盖职业测评、精准就业匹配、在职能力提升的一体化就业培训服务解决方案及数字化服务的高效实施。头部企业基于其规模化的平台运营能力和不断更新迭代的教研内容优势，能够更有效地应对市场变化，提供更高质量的培训服务。相比之下，规模较小的企业受资源限制，服务内容和质量难以企及。

此外，随着龙头企业在竞争中优势的不断凸显，它们会通过兼并、重组等方式进一步扩大规模，从而实现行业集中度的不断提升。

（二）公司战略发展方向

1、巩固教研优势，强化“主业”市场

对于教育企业而言，研发才是一切事业发展的根本推动力，同质化产品及单一的拼价格显然很难实现企业长远的可持续发展。经过 20 余年的发展，公司已拥有行业领先的教研实力及实战

经验丰富的研发团队，在复杂多变、竞争激烈的行业环境下，公司将结合政策及市场动态，快速进行产品创新、优化及迭代，对新增就业需求进行更快的响应和更有力的承接，用研发带动底层创新，用研发撬动系统改善，用研发突破行业边界，用研发建立竞争壁垒，从而巩固公司在人才招录市场的领导地位。

2、依托 AI 技术，构建数字化就业服务网络

随着城镇化、人口结构变化和新就业形态的出现，就业服务市场正迎来新的发展机遇。公司深刻洞察市场变化及自身优势，2024 年确立了“就业与再就业服务提供商”的战略方向，以培训为切入口，借助 AI 赋能，打造人工智能教育与就业服务平台，链接全国高校和县城网络渠道，为消费者提供精准化、系统化、一体化的就业产品服务体系。

3、通过行业整合，持续优化产品矩阵

就业服务培训市场的规模庞大且高度分散，除人才招录培训行业的集中度相对较高外，其他多个细分领域（包括职业资格证书、职业技能认证、职业教育等）行业集中度仍然较低，头部企业整合与拓展空间巨大。2025 年，公司将从市场变化和客户需求出发，通过高效整合，持续丰富和优化就业服务领域的产品矩阵，为客户提供就业、技能、留学、职业技能认证等多种可持续的就业服务选择。同时，公司将深入客户和产品的场景和服务，强化产品在内容研发、科技赋能等方面的底盘支持，让产品保障更稳定、管理更精细。

4、优化管理机制，促进经营效益提升

公司将继续推进组织架构重建，促进经营管理提效。一方面公司将基于市场变化，从架构、机制、能力等方面进行季度检视，对管理人员的职务、职级、薪级进行重新落位；另一方面持续推行以经营结果为导向、多元驱动、成果共享的激励机制，让公司自上而下成为更强粘合度的利益共同体，激发内部创业精神，实现员工与企业共生发展。

5、平衡收入支出，提高盈利能力

2025 年，公司在财务管控上将继续延续“稳健”风格，通过营业收入、可动用现金管理、审慎投资来维持收支相对平衡的状态，压缩一切不必要的支出，努力提升销售实现造血，提高公司盈利能力。同时也将积极管控风险，推动企业回归健康发展的运行轨道。

（三）经营计划与措施

1、激活经营，启动组织架构的年轻化变革

随着核心用户群体逐渐向 Z 世代青年转变，2024 年公司启动了组织架构的年轻化变革，对年轻人才“大胆用、积极试、主动淘”，从业务管理层，到教研、市场、销售等部门的储备干部

都呈现出明显的年轻化趋势，以主动适应市场环境变化。2025 年，公司将更加重视年轻人才，把年轻干部任用至重要岗位、储备年轻干部将成为公司的核心工作之一。此外，公司将加大对各大业务区的经营授权，提升业务前线决策敏捷性，释放业务区的市场拓展动力。

2、提升研发实力，推进研发革新

中公教育的核心竞争力在于优质的教研内容。2025 年，公司将在提升研发实力的基础上，积极推进研发革新，以适应市场和学员的多元化需求。同时，为了保持公司在行业内的研发领先地位，公司提出了“研发隔代”战略，选拔了一批具有敏锐政策洞察、市场洞察力和创新能力的研发人员，关注当前政策需求和市场需求，对未来的技术发展趋势和教育需求进行深入研究和预判，从而提前布局 and 研发具有前瞻性和创新性的产品和服务。

3、持续保障对研究开发和 AI 等技术的投入

公司持续通过前沿技术应用与教育行业场景深度融合，推动教育产品及服务的数智化升级。公司抓住新技术浪潮带来的新机遇，2023 年推出的数智人教师“小鹿”，累计服务超百万学员人次；2024 年，基于前沿的大模型技术，公司自研打造了中公“云信”垂直大模型，并完成了 DeepSeek 系列模型部署，优化客户服务体验。2025 年，公司将持续加大对 AI 的研究和投入，重点聚焦毕业生等重点群体和重点领域，着力打造 AI 就业智能硬件、就业线上服务平台、数据中台等核心产品体系，助力就业服务培训市场供需矛盾缓解，促进高质量充分就业。

4、加速下沉，AI 就业布局将提速

下沉市场一直是公司的基本盘，2025 年，公司将提速布局 AI 就业业务，通过灵活整合高校及县城资源，以更具竞争力的服务和定价拓展更多下沉细分市场，实现业务规模增长与成本优化的良性循环。目前中公 AI 就业项目已签下多项合作，并在江苏、重庆等地实现多个就业服务中心的成功开设。

5、加大新媒体推广力度，拓宽服务人群

在当前就业市场竞争激烈、用户需求多元化的背景下，中公教育积极优化产品服务，强化核心产品竞争力，围绕着教研质量、数字化体验、就业指导及服务优化四大维度，提供“培训+就业”一体化解决方案。尤其在营销推广层面，公司将拥抱新形势，通过加强对抖音、小红书、视频号等平台的推广力度，结合直营教学点的覆盖优势，力争实现每个教学网点覆盖范围内的新媒体账号运营，努力拓宽服务人群。

危机中育新机，变局中开新局，未来的道路依然漫长。我们必须清醒地认识到，市场在变化，需求在变化，唯有顺应市场需求，抓住行业变革的机会，坚持可持续

健康的发展战略，才能实现自身的恢复发展。

中公教育科技有限公司董事会

2025 年 4 月 25 日